

ДОХОДНО НЕРАВЕНСТВО – ВЪЗГЛЕДИТЕ НА ОСНОВНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ ШКОЛИ

Гл. ас. д-р Силвия Христова Братоева-Манолева

Икономически университет – гр. Варна

e-mail: smanoleva@ue-varna.bg

Резюме: През последните десетилетия сме свидетели на нарастващо доходно неравенство, което се превърна в една от най-дискутираните теми, пораждаща загриженост сред обществото. Поради тази причина познаването на механизмите за формиране, разпределение и преразпределение на доходите е от изключителна важност. Студията има за цел да представи различните гледни точки на основните направления в икономическата теория относно неравенството в доходите. Анализът разкрива сложността и многоаспектността на доходното неравенство и спомага за по-задълбочено оценяване на силите, участващи в неговото формиране.

Ключови думи: разпределение на доходите; доходно неравенство; икономическа теория

INCOME INEQUALITY – PERSPECTIVES FROM THE MAIN SCHOOLS OF ECONOMIC THOUGHT

Chief Assist. Prof. Silviya Hristova Bratоеva-Manoleva, PhD

University of Economics – Varna

e-mail: smanoleva@ue-varna.bg

Abstract: In recent decades, we have witnessed a growing income inequality, which has become one of the most discussed topics, raising concern within society. Understanding the mechanisms of income formation, distribution and redistribution has become exceptionally crucial for this reason. The article aims to present the various perspectives of major economic theories on income inequality. The analysis reveals the complexity and multifaceted nature of the concept of income inequality, contributing to a more in-depth assessment of the forces contributing to its formation.

Key words: income distribution, income inequality, economic theory

1. Въведение

Неравенството в доходите се превърна в един от най-дискутираните проблеми, обект на нестихващ интерес от страна на изследователи, политици и различни международни институции през последните десетилетия. Причините за това са протичащите от 80-те години на XX век насам процеси на нарастващо доходно неравенство както в световен мащаб, така и в много от развитите и развиващите се страни.

В световен мащаб социално-икономическото неравенство достигна големи размери – през 2015 г. най-богатият един процент от населението притежава толкова, колкото по-бедната половина от човечеството¹. Неравенството в държавите от ОИСР през последните десетилетия също нараства. В началото на 80-те години на XX век коефициентът на Джини за държавите от ОИСР има средни стойности 28, а в края на второто десетилетие на XXI век тези стойности нарастват до 31,8². Финансовата и икономическа криза от 2008-2009 г., както и ковид-кризата 2020-2022 г. също се отразиха на доходното неравенство и бедността и насочиха вниманието на международната общност върху тези проблеми.

Увеличаващата се пропаст между бедни и богати се превърна в едно от основните предизвикателства пред националните икономики, а също така и в световен план. Доказателство за това е фактът, че от 2012 г. насам доходното неравенство намира място сред водещите глобалните рискове в ежегодните доклади на Oxfam (The Global Risks Reports, 2012-2023).

В изследване на Международния валутен фонд, публикувано през юни 2015 г., авторите признават, че “нарастващото доходно неравенство в световен мащаб и в голяма част от развитите и развиващите се страни, както и последиците от тези процеси са сред основните предизвикателства пред нашето съвремие”³.

Необходимо е да се отбележи, че неравенството в разпределението на доходите е неизбежно за всяка икономика и има редица позитивни ефекти върху нейното развитие. То мотивира индивидите към заетост, постигане на по-добри резултати, образование и квалификация. Доходното неравенство има стимулиращ ефект и върху

¹ An Economy for the 1%. How privilege and power in the economy drive extreme inequality and how this can be stopped (2016). *OXFAM Briefing Paper*, p. 2.

² OECD: Income Distribution Database - <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IDD>

³ Dabla-Norris, E. et al (2015). Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective. *IMF SDN/15/13*.

предприемачеството и иновациите. Според теорията на Калдор⁴ за икономически растеж неравенството спомага за натрупването на капитали, тъй като богатата част от населението има по-висока склонност към спестяване, което води до повече инвестиции. От тази гледна точка, неравенство, което се дължи на усилията и способностите, е социално приемливо и желано, тъй като води до нарастване на стимулите за труд, предприемачество и иновации, а това води до повишаване на конкурентоспособността на икономиката.

През последните години растящите неравенства обаче все по-често се свързват с фактори като социално положение и образование на родителите, случайност, късмет, търсене на рента, политическо влияние и неоправдано високи доходи на топ мениджърите (особено във финансовия сектор) (Стиглиц, 2014⁵). Това засилва усещането за несправедливост, което води до отслабване на доверието в ефективността и справедливостта на институциите и създава предпоставки за използването на нелегитимни способности за промяна на социалната позиция, за разпространение на корупцията, клиентелизма, избягването на данъци, заобикалянето на закони.

Силно изразената диференциация на доходите води до социално напрежение и конфликти, както и до социална изолация и маргинализиране на голяма част от населението. Увеличава се престъпността, задълбочават се проблемите със здравеопазването и образованието. Високото неравенство ограничава възможностите за създаване и развитие на човешки капитал поради затруднен достъп до образование на бедната част от населението (Алесина и Пероти, 1996⁶; Агийон и Гарсия-Пенялоса, 1999⁷). Високото доходно неравенство предизвиква икономическа и политическа нестабилност, а това води до намаляване на инвестициите и предизвиква други неблагоприятни икономически последици в дългосрочен план (Алесина и Пероти, 1996⁸).

Всичко изброено по-горе се отразява и върху потенциала за икономически растеж на отделните страни. В последните години се появило множество изследвания посветени на връзката: доходно неравенство–икономически растеж. Три водещи международни

⁴ Kaldor, N. (1957). A Model of Economic Growth. *The Economic Journal* Vol. 67, No. 268, pp. 591-624.

⁵ Стиглиц, Дж. (2012). *Цената на неравенството*. Изд. "Изток-Запад", София.

⁶ Alesina, A. and R. Perotti (1996). Income Distribution, Political Instability und Investment. *NBER Working Paper* № 4486.

⁷ Aghion, P., Caroli, E. and C. Garsia-Penalosa (1999). Inequality and Economic growth: The Perspective of the New Growth Theories. *Journal of Economic Literature*, 37: 1615-1660.

⁸ Alesina, A. and R. Perotti (1996). Income Distribution, Political Instability und Investment. *NBER Working Paper* No. 4486.

организации – Организацията за икономическо сътрудничество и развитие⁹, Международният валутен фонд¹⁰ и Световната банка¹¹, публикуваха серия от изследвания, в които разглеждат нарастващото доходно неравенство като фактор, възпрепятстващ икономическия растеж. Експерти на Световната банка стигат до заключението, че неравенство, при което коефициента на Джини надхвърля 40, е вредно за икономическата динамика и пречи на икономическия растеж. В доклад на Световния институт за изследвания в областта на икономиката на развитието авторите – Дж. Корния и Дж. Корт извеждат тезата за ефективни граници на неравенството от гледна точка на икономическия растеж, които са свързани със стойности на коефициента на Джини между 25 и 40.¹²

Доходното неравенство е тясно свързано не само с икономическия растеж, но и с бедността. Неговото нарастване е заплаха не само за растежа, но и за борбата с бедността. Ефектът на икономическия растеж върху бедността зависи от първоначалното равнище на неравенство, както и от степента, в която самият растеж намалява или увеличава неравенството. Пренебрегването на неравенството дори би могло да доведе до икономически растеж, който всъщност изостря бедността¹³. В този смисъл борбата с бедността изисква не само мерки, насочени към стимулиране на икономически растеж, но и фокусиране върху проблемите, свързани с нарастващото доходно неравенство.

Негативните ефекти от растящата доходна диференциация налагат необходимостта от решаване на този проблем, което намери израз в поетия ангажимент от страна на международната общност за намаляване на доходното неравенство и бедността. Организацията на обединените нации включи борбата с неравенството в новите Цели на хилядолетието (за периода 2015-2030 г.)¹⁴.

⁹ Cingano, F. (2014). Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth. *OECD Working Papers* No. 163;

OECD (2012). Income Inequality and Growth: The Role of Taxes and Transfers. *OECD Economics Department Policy Notes*, No. 9;

OECD (2015). *In It Together: Why Less Inequality Benefits All – Overview of inequality trends, key findings and policy directions*. OECD Publishing, Paris.

¹⁰ Ostry, J., Berg, A. and C. G. Tsangarides (2014). Redistribution, Inequality and Growth. *IMF Staff Discussion Notes* No. 14/2;

Dabla-Norris, E. et al. (2015). Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective. *IMF SDN/15/13*.

¹¹ World Bank (2006). *Equity and Development: World Development Report 2006*. N.Y.: The World Bank and Oxford University Press.

¹² Cornia, G. A. and J. Court (2001). Inequality, growth and poverty in the era of liberalization and globalization. *UNI/WIDER Policy brief* No. 4, p. 22.

¹³ Bourguignon, F. et al. (2008). Millennium Development Goals at Midpoint: Where do we stand and where do we need to go? *Research paper for the European Commission*, p. 9.

¹⁴ *Transforming Our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development* (2015). United Nations, A/RES/70/1, p. 23.

Друга водеща международна организация – Световната банка, също е пряко ангажирана с проблемите на доходното неравенство през последните години. През април 2013 г. Световната банка прие две амбициозни цели: премахване на крайната бедност и насърчаване на споделен просперитет във всяка страна. За да бъдат реализирани тези цели според Световната банка е необходимо равнището на бедност на глава от населението в световен мащаб от 10,7% през 2013 г. да бъде редуцирано до 3% през 2030 г. и да се засили ръстът в доходите или потреблението на най-бедните 40% от населението във всяка страна¹⁵. Според експертите на Световната банка целта за премахване на екстремната бедност до 2030 г. е непостижима без промени в доходното неравенство в рамките на отделните страни. Свиването на неравенството е от съществено значение, не само защото е свързано с намаляване на абсолютната бедност, но и с по-голямо споделяне на просперитета. Изборът на двете цели показва, че “Световната банка се съсредоточава изцяло върху подобряване на благосъстоянието на частта от населението, намираща се на дъното на доходното разпределение навсякъде по света. Това гарантира, че всеки член на обществото е част от процесите на динамичен и приобщаващ растеж, без значение от обстоятелствата, страната или периода от време”¹⁶.

Нарастващият интерес към проблемите на разпределението в съвременните условия намира израз и в изследователската работа на множество водещи икономисти, сред които се открояват имената на Бранко Миланович (1998, 2002, 2003, 2008, 2016)¹⁷, Джеймс Гълбрайт (2012, 2016)¹⁸, Джоузеф Стиглиц (2012)¹⁹ и Тома Пикети (2014)²⁰.

¹⁵ *Poverty and Shared Prosperity Report “Taking on Inequality”* (2016). Washington DC, World Bank Group, p.1.

¹⁶ Пак там, p.1

¹⁷ Milanovic, B. (1998). Income, inequality and poverty during the transition from planned to market economy. *World Bank Regional and Sectoral Studies*, No. 17419.

Milanovic, B. (2002). Can we discern the effect of globalization on income distribution? Evidence from household budget surveys. *World Bank Policy Research Working paper* No. 2876.

Milanovic, B. (2003). The Two Faces Of Globalization: Against Globalization as We Know it. *World Development* 31(4), p. 667–683.

Milanovic, B. and L. Ersado (2008). Reform and Inequality during the Transition: An Analysis Using Panel Household Survey Data, 1990-2005, *The World Bank Policy Research Working Paper* No. 4780.

Milanovic, B. (2016). *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.

¹⁸ Galbraith, J. K. (2012). *Inequality and Instability: A Study of the World Economy Just Before the Great Crisis*. New York, Oxford University Press.

Galbraith, J. K. (2016). *Inequality: What Everyone Needs to Know*. New York, Oxford University Press.

¹⁹ Стиглиц, Дж. (2012). *Цената на неравенството*. Изд. “Изток-Запад”, София.

²⁰ Piketty, T. (2014). *Kapital in the Twenty-First Century*. The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts London.

Засиленият интерес към темата за доходното неравенство през последните години разкрива нейната актуалност и значимост. Анализирането на процесите на растяща доходна диференциация в съвременните условия изисква познаването на възгледите на основните направления в икономическата теория относно механизмите на формиране, разпределение и преразпределение на доходите, което е и основната цел на настоящата разработка.

2. Доходното неравенство в икономическата теория

Темата за неравенството в доходите е застъпена във всички направления на икономическата мисъл, но вижданията на техните представители относно доходната диференциация съществено се различават. Спецификата при изследването на проблема е свързана с факта, че неравенството не е чисто икономическа категория, тъй като освен въпросите за ефективността, то съдържа в себе си и морално-етични аспекти, свързани със справедливостта, свободата и индивидуализма. Поради тези причини икономическата теория изследва проблемите на доходното неравенството както от гледна точка на позитивния анализ, така и на нормативния анализ. Позитивният анализ е свързан с познаването на механизмите на формиране на доходното неравенство в резултат от действащите разпределителни отношения. От тази гледна точка, основният въпрос по отношение на доходното неравенство е "Защо някои хора са богати, а други – бедни?". Отговорът на този въпрос от страна на основните школи в икономическата мисъл зависи от това, дали те възприемат неравенството в доходите като основна и неизменна характеристика на обществото, която е резултат от действащите разпределителни отношения или като резултат от пазарните несъвършенства и създадените от човека институции. Позитивната теория разглежда неравенството от позициите на икономическата ефективност и възгледите на икономистите в това отношение се различават. За една част от представителите на икономическата мисъл неравенството е естествен резултат от действието на пазарните механизми, които разпределят доходите по такъв начин, че осигуряват икономическа ефективност. За друга част от теориите, пазарите и техните несъвършенства водят до висока доходна диференциация и до икономическа неефективност, а това затруднява икономическото развитие на страните.

Въпросите за доходното неравенство имат и нормативен характер и тук естественият въпрос е "Може ли неравенството да бъде оправдано?". Отговорът на този

въпрос попада в обхвата не само на икономиката, но и на моралната философия, тъй като е свързан с оценка на неравенството от гледна точка на критериите за социална справедливост и с максимизиране на функцията на обществено благосъстояние. И тук позициите на отделните школи и учени се различават, тъй като някои от тях поставят на преден план свободата и преследването на личния интерес, а други – справедливостта.

Двата подхода при обяснение на неравенството, т.е. интегрирането на позитивния икономически анализ с проблема за справедливостта, присъстват в една или друга степен във всички направления на икономическата мисъл. Отделните школи и автори отдават различен приоритет на ефективността и справедливостта на неравенството, който в голяма степен се обуславя от конкретните икономически реалности на времето, в което развиват своите възгледи.

2.1. Подходът на икономистите от класическата школа към разпределението на доходите и проблемите на икономическото неравенство

Класическата теория се утвърждава през 70-те години на XVIII век и доминира в икономическата мисъл близо един век. Това е периодът на първата индустриална революция, който е свързан с нарастване на производството и на богатството, с появата на тежки социални проблеми, породени от растящото неравенство и бедност. Представителите на класическата школа съсредоточават своя анализ основно върху функционалното разпределение на доходите, т.е. върху разпределението на доходите между основните производствени фактори. Според класическата теория тези ресурси са три – труд, капитал и земя, всеки от които носи доход под формата на заплата, печалба и рента. Дефинирането на трите основни категории доход е израз на класовата структура на обществото, която през 18-ти и 19-ти век се състои от работници, капиталисти и земевладелци. Въпреки, че в класическата икономическа теория присъстват и елементи, които по някакъв начин обясняват персоналното разпределение на доходите (разпределението на доходите между отделните индивиди или домакинства), функционалното разпределение е това, което е обект на анализ от страна на тази школа.

Общото във възгледите на всички представители на класическата теория е, че разпределението на доходите се основава на „*трудова теория за стойността*“, според която трудът е единствен източник на богатство и създател на стойността. Според тази теория създадената стойност (продукт) от труда на работника се разпада на три вида доходи – работна заплата, рента и печалба, като последните две категории представляват

удръжка от труда на работника. От гледна точка на трудовата теория за стойността за класиците работната заплата има двойствено изражение: номинално (парично-ценово) и реално изражение. Номиналното изражение на работната заплата във всеки момент се определя от търсенето и предлагането на труд и представлява цената на труда. Реалното изражение на заплатата представлява сумата от стойността на количеството стоки и услуги, осигуряващи жизненото съществуване на наемния работник и неговото семейство. Според представителите на класическата школа цената на труда се колебае около неговата стойност, т.е. около стойността на стоките, необходими за жизненото съществуване на работниците. Тази закономерност Тюрго, Рикардо и Малтус наричат „Железен закон за работната заплата”.

Адам Смит в “Богатството на народите” (1776) анализира доходите от трите основни производствени фактора – работната заплата, печалба и рента през призмата на трудовата теория за стойността. Той се опитва да обясни кои са факторите, които определят нормата на работната заплата, нормата на печалбата и поземлената рента и по какъв начин те се влияят от богатството или бедността в обществото и от колебанията в неговото състояние²¹.

В първа глава на Богатството на народите Смит разглежда ролята на специализацията и на разделението на труда за повишаване на производителността. По принцип по-високата производителност се свързва с нарастване на заплащането, но според Смит в действителност крайният резултат е неясен поради няколко причини. Първо, ефектът върху заплатите на работниците зависи от размерите на пазара. Специализацията е приложима в дейности, чийто продукт има голямо търсене. Само тогава разделението на труда и по-високата производителност водят до нарастване на работните заплати. Второ, мобилността на труда води до ръст на заплащането във всички сфери на производствената дейност, а не само в тази, в която протичат процеси на специализация. Трето, всяко нарастване на общото равнище на заплащането води до ръст на населението и на работната сила, което връща заплатите на първоначалното им ниво.

Обяснението, което Смит дава на естествената тенденция към нарастване на работната заплата е свързано с промените от страна на търсенето на труд. Специализацията и нарастването на производителността, водят до нарастване на доходите на капиталистите и на земевладелците, а оттам и на националното богатство. В резултат от това търсенето на работна ръка се увеличава, а с това и работната заплата.

²¹ Смит, А. (1983). *Богатството на народите. Изследване на неговата природа и причини*. Партиздат, София, стр. 65.

Смит счита, че: “Не фактичката величина на националното богатство, а постоянното му нарастване води до повишаване на работната заплата”²².

В анализа на Смит по отношение на работната заплата се съдържат и елементи на персоналното разпределение на доходите, тъй като той говори за различия в заплащането в зависимост от образованието, от престижността, сложността и тежестта на професията.

Що се отнася до печалбата от капитала, Смит счита, че нейното изменение зависи от същите причини, както и това на работната заплата, а именно – от нарастването или намаляването на богатството на обществото, но те оказват различно влияние върху печалбата и работната заплата. Тяхното равнище и динамика в отделните страни зависи от броя на населението, територията, степента на развитие, достигнатото богатство, конкуренцията, наличието на закони за регулиране на лихвата и др. Според Смит печалбата от капитала е силно динамична величина, поради което е трудно да се определи с точност каква е средната печалба в отделните отрасли, но във времето нейната стойност е близка до лихвените равнища. Колкото до рентата, тя отчасти зависи от състоянието на обществото, но основно - от плодородието на земята и нейното местоположение.

По отношение на неравенството в доходите и богатството, Смит счита, че то е естествен резултат от преследването на личните интереси и полагането на усилия. Според Смит социално-икономическото развитие на обществата, обусловено от динамиката на пазара и разделението на труда, постоянно увеличава общата производителност, просперитета и богатството на нациите. Той вярва, че ползите от това нарастващо благоденствие се разпростират върху цялото общество (макар и неравномерно). В резултат от естественото нарастване на богатството жизненият стандарт на бедните, които са мнозинство в обществото, също се подобрява. От гледна точка на Смит тази последица е едно от най-силните оправдания за цялата пазарна система и нейната дългосрочна логика на развитие. В края на краищата: “Няма съмнение, че не може да процъфтява и да бъде щастливо едно общество, далеч по-голямата част от членовете на което са бедни и нещастни”²³.

Друг виден представител на класическата школа – *Дейвид Рикардо* се счита за един от основоположниците на теорията за разпределението на доходите. В своя труд “За принципите на политическата икономия и данъчното облагане”, публикуван през

²² Пак там, стр. 72

²³ Смит, А. (1983). *Богатството на народите. Изследване на неговата природа и причини*. Партиздат, София, стр. 81

1817 г., той предлага разпределението да се счита за основен проблем на политическата икономия: “Продуктите на земята – всичко, което се добива от нейната повърхност чрез обединеното прилагане на труд, машини и капитал, се делят между три класи в обществото, а именно собственика на земята, притежателя на капитала... и работниците... Но в различните стадии на общественото развитие, дяловете от цялата продукция на земята, която се пада на всяка от тези класи под името рента, печалба и заплати са съществено различни. Да определи законите, които регулират това разпределение е главна задача на Политическата икономия.”²⁴.

Заслугата на Рикардо е, че изследва динамиката и количествените зависимости при формирането на трите вида доходи в обществото – заплата, рента и печалба. В това отношение Рикардо се отличава от Адам Смит, който разглежда тези доходи като независими и произтичащи от различни източници. Рикардо ги представя като взаимно свързани части, на които се разпада произведеният продукт. Според него в процеса на разпределение на доходите се сблъскват противоречивите интереси на трите класи, в резултат от което между работната заплата и печалбата, а също и между рентата и печалбата има обратна зависимост.

Рикардо счита, че развитието на икономиката и нарастването на богатството, не могат да избавят работниците от мизерията, т.е. да намалят неравенството в обществото. Причина за това е действието на железния закон за работната заплата, който в дълъг период води до това, че равновесната работна заплата гравитира около жизнения минимум. Икономическото развитие и натрупването на капитал увеличават търсенето на труд, което води до значително нарастване на пазарната (номиналната) работна заплата над нейното естествено равнище (реално изражение на работната заплата). Това от своя страна увеличава числеността на населението и предлагането на труд расте. Резултатът според Рикардо е намаляване на пазарната работна заплата до естествената цена на труда, т.е. до жизнения минимум. Поради тази причина Рикардо счита, че държавата не е в състояние да промени положението на бедните и работната заплата трябва да бъде оставена на свободната конкуренция на пазара.

Рикардо се интересува от цената на земята и рентата в дълъг период. За разлика от Смит, който търси източника на рента в плодородието на земята, Рикардо обвързва цената на земята и рентата с оскъдността на този вид ресурс. Според Рикардо

²⁴ Рикардо, Д. (2006). *За принципите на политическата икономия и данъчното облагане*. ИК Рата, София, стр. 65.

населението и производството растат устойчиво във времето, поради което земята ще става все по-оскъдна. Законите на търсене и предлагане предполагат, че цената на земята ще се повишава непрекъснато, а заедно с това и рентата, плащана на собствениците на земя. В резултат от това дялът на собствениците на земя в националния доход ще нараства, докато дялът на останалата част от населението ще намалява, нарушавайки социалното равновесие. За Рикардо единственото решение е в налагането на непрекъснато нарастващ данък върху поземлената рента.

Прогнозата на Рикардо се оказва погрешна: рентите не се задържат високи за дълъг период от време и стойността на земята намалява в сравнение с другите форми на богатство, тъй като дялът на селското стопанство в националния доход намалява. В началото на 19-ти век за Рикардо е обективно невъзможно да предвиди нарастващото значение на технологиите и на индустрията през следващите години. Въпреки това принципът на оскъдността продължава да е актуален и в съвременните условия²⁵ и може да доведе до значително нарастване на определени цени в продължение на десетилетия и да дестабилизира цели общества.

Томас Малтус разсъждава върху ролята на нарастващото население през втората половина на 18-ти век за промените в благосъстоянието. През 1798 г. Малтус публикува своето "Есе за законите на населението", в което развива т.нар. „*Теория за народонаселението*“. Според нея населението се увеличава в геометрична прогресия, докато средствата за изхранването му – в аритметична и причина за това е намаляващата възвръщаемост в селското стопанство. По този начин увеличаването на населението ще бъде задържано от недостига на храна, а доходите на работниците съответно ще се доближават до необходимите средства за съществуване. Това може да се разглежда като дългосрочна теория за заплатите. Малтус не отрича, че заплатите за ограничен период от време могат да надхвърлят стойността на количеството стоки и услуги, осигуряващи жизненото съществуване на наемния работник и неговото семейство, но според него това би довело до увеличаване на раждаемостта, което с течение на времето ще доведе до връщане на заплатите до дългосрочното равновесно ниво на издръжка. Изводите, които Малтус прави потвърждават т.нар. „Железен закон за работната заплата“.

²⁵ Тома Пикети в "Капиталът на 21-ви век", пише по повод на принципа на оскъдността на Рикардо: „Би било сериозна грешка да се пренебрегва значението на принципа на оскъдността за разбиране на глобалното разпределение на богатството в двадесет и първи век“. Според него, за да се убедим в това, е достатъчно да заменим цената на земеделската земя в модела на Рикардо с цената на градските недвижими имоти в световните столици или с цената на петрола.

Теорията на Малтус за заплатите набляга на предлагането на трудовия пазар, докато ролята на търсенето на труд се пренебрегва. В икономики, които се разрастват и в които търсенето на труд се увеличава, работната заплата може да надхвърли жизнения минимум дори за дълъг период от време.

Идеите на Малтус получават широко признание през 19-ти век, но развитата от него теория за народонаселението има ограничения, породени от времето, в което той живее и твори. По-късно става ясно, че при развиването на своята теория, Малтус не взема предвид техническото и икономическо развитие на човечеството, което позволява не само изхранването на много по-голям брой хора през 20-ти век, но води и до икономически просперитет и благоденствие, немислими по негово време.

Друг представител на класическата школа е *Джон Стюарт Мил*. Той развива своите идеи през 40-50 години на XIX век. Това е период на ускорено развитие на индустрията и на силно обедняване на голяма част от английското население. Появяват се профсъюзите, с искания за подобряване на условията на труд и за по-добри възнаграждения. Тези процеси намират отражение във възгледите на Мил. От една страна той е убеден в предимствата на либерализма, ревностен защитник на свободата, личния интерес, конкуренцията, пазарното ценообразуване и в това отношение следва линията на класическата доктрина. За Мил, както и за всички класици, предмета на политическата икономия е богатството и законите за неговото производство и разпределение. В своите възгледи той безусловно приема трудовата теория на стойността и трудът като източник на богатство. Но от друга страна Мил се вълнува от социалните проблеми на своето време, нещо което липсва при неговите предшественици. Той изказва възгледи за социални реформи, имащи за цел да подобрят благосъстоянието на бедните и да намалят неравенството. Една от реформаторските идеи на Мил е свързана с обединяването на работниците в производствени кооперации. Той изказва идеите за изземване на поземлената рента от страна на държавата за нуждите на обществото, както и за ограничаване на правото на наследяване на богатството. По отношение на данъците Мил се опитва да съгласува идеята за справедливостта и намаляване на неравенството в доходите с принципа *Laissez faire*. Той е за необлагаем минимум на доходите и за пропорционално, а не за прогресивно данъчно облагане, тъй като последното има дестилиращи ефекти върху индивидите. Що се отнася до намесата на държавата, Мил не допуска пряка намеса, тъй като тя стеснява личната свобода на действие.

В *обобщение* може да се каже, че класиците защитават преследването на личния интерес, свободата на пазарните механизми и ненамесата на държавата. *Основният*

недостатък на класическата теория е, че тя приема труда като единствен източник на стойността, а оттам и на богатство. По този начин класиците изпадат в противоречие. Ако трудът е единствен източник на богатство и създател на всяка стойност, богатството би трябвало да принадлежи на създателите му, т.е. на собствениците на труда, а това напълно противоречи на реалността на XIX-ти век. Това е и една от причините за появата на неокласическата теория.

2.2. Неокласическото „решение“ на проблема в края на XIX век

През 70-те години на XIX в. възниква неокласическата теория, която доминира в научното пространство до 20-те години на XX в. Представителите на това направление поставят в центъра на научния интерес поведението на отделните икономически агенти, което води до коренна промяна на понятията и категориите в икономическата наука. Ключови понятия в неокласическата теория са пределната полезност на благата и пределната производителност на ресурсите, както и законите за намаляваща пределна полезност и пределна производителност, които са в основата на формирането на цените на стоките и на производствените фактори. Друг важен момент е допускането за наличие на свършена конкуренция на продуктите и на факторните пазари. При тези условия отделните икономическите агенти се стремят към максимизация на полезността, печалбата и нетния доход.

При неокласическата школа не само трудът (както е при класическата школа), а и всички останали ресурси също създават богатство. Доходите, които производствените фактори носят (под формата на работна заплата, лихва, рента и печалба) са пропорционални на участието им в създаването на богатството и представляват възнаграждение за собствеността върху всеки един ресурс. Неокласическата теория за разпределението на доходите всъщност е теория и за ценообразуването на факторните пазари, тъй като цените на ресурсите са едновременно доход за техните собственици, а теорията за ценообразуването на факторните пазари е изградена върху концепцията за пределната производителност.

Алфред Маршал е един от представителите на Кеймбриджската школа в неокласицизма. В „Принципи на икономикса“ (1890)²⁶ той представя завършена теория за ценообразуването на факторните пазари в условията на свършена конкуренция. Към

²⁶ Marshal, A. (1890). *Principles of Economics*. 8th edition, Publisher: Macmillan and Co., Ltd., London.

традиционните до момента три производствени фактора – земя, труд и капитал, Маршал прибавя и четвърти – организацията (отчита ролята на предприемаческите усилия). При Маршал основните категории на разпределението са подчинени на действието на общите закономерности на търсенето и предлагането. Търсенето на ресурси е с отрицателен наклон, който отразява закона за намаляваща пределна производителност. Маршал за първи път отчита фактора време при предлагането на производствени фактори, поради което той счита, че предлагането на ресурси може да се разглежда като фиксирано само в моментен период, но в кратък период то е с положителен наклон, който нараства във времето (с изключение на земята). Той изгражда завършен модел на равновесие на пазара на труда, при който равновесната работната заплата се определя от точката, в която търсенето и предлагането на труд се пресичат и е равна на прихода от пределния продукт на труда. Същото важи и за останалите производствени фактори – рентата от земята е равна на прихода от пределния продукт на земята и равнището на лихвения процент е равно на прихода от пределния продукт от капитала. Конкуренцията е причина цената на всеки от факторите на производство да се установи в точката, където е равна на производителността на фактора. Така в дългосрочен период всеки фактор носи доход, пропорционален на неговата производителност.

Джон Бейтс Кларк е представител на Американската школа в неокласическата теория. Кларк изследва разпределението на доходите и богатството, изхождайки от разработената от него *теория за пределната производителност*, която се основава на две принципни положения. Първото е свързано с действието на закона за намаляваща пределна производителност. Второто положение е, че доходът, който има право да получи като възнаграждение всеки фактор, се определя от неговия пределен продукт, т.е. от приноса на последната наета единица от този фактор.

Кларк анализира пазара на труда, при който предлагането на труд към определен момент е дадено или неизменно (това го отличава от Маршал), а търсенето на труд е с отрицателен наклон, отразяващ закона за намаляваща пределна производителност на труда. При тези условия, равновесната работна заплата е равна на прихода от пределния продукт на последния нает работник. Ако временно работната заплата е по-висока от пределната производителност на труда, фирмите търсят по-малки количества труд, има безработица и работниците са склонни да работят при по-ниско заплащане. Така работната заплата ще намалява и фирмите ще наемат повече работници до момента, в който цената на труда се изравни с прихода от последния нает работник. Изводите, които Кларк прави се отнасят и до останалите производствени фактори. Теорията на Кларк за

ценообразуването на производствените фактори обаче е непълна, тъй като цените на ресурсите се определят не само от страна на търсенето, но и от страна на предлагането.

Разгледаните до тук представители на неокласическата теория се занимават с разпределението на доходите от гледна точка на ценообразуването на пазарите на отделните производствени фактори, поради което те представят модели за т. нар. частично равновесие.

*Леон Валрас*²⁷ разработва модел на общото пазарно равновесие, който отчита взаимосвързаността на продуктите и факторните пазари. Условието, при които е построен моделът са: неизменни ресурси и технологии, както и наличие на съвършено знание за вкусовете и за цените. При това положение Валрас доказва, че съществува такова множество цени, което позволява пазарите да се разчистят и да се достигне до общо пазарно равновесие. Моделът на Валрас всъщност онагледява теорията на Адам Смит за „невидимата ръка“ на пазара и е доказателство на хипотезата, че конкурентните пазари, гъвкавите цени, еластичното търсене и предлагане са в състояние да гарантират ефективно разпределение на оскъдните ресурси. Общото пазарно равновесие е такова състояние на икономиката, при което всички пазари едновременно се намират в равновесие и всички пазарни участници са максимизирали индивидуалното си благосъстояние²⁸.

Моделът на Валрас е подложен на критики в няколко основни направления – първо, че допускането за съвършена информация в действителност е нереалистично и второ, че моделът е статичен, липсва му динамика и елементите на процес, т.е. показва възможността за постигане на равновесие към даден момент. Трето, в действителност постигането на общо пазарно равновесие е трудно постижимо, тъй като изисква съгласуването на плановете и действията на всички икономически агенти.

Друг представител на неокласическата теория, който изучава разпределението на материалните блага и доходите между населението, е *Вилфредо Парето*. Един от основните му приноси е, че той оценява връзката между ефективност и разпределение. Според критерия за ефективност на Парето, дадено положение е оптимално, ако не е възможно да се подобри състоянието на даден пазарен участник, без това да влоши

²⁷ Моделите на Валрас и на Парето в хронологичен план са преди тези на Маршал и Кларк, но тъй като те представят общо пазарно равновесие от гледна точка на ефективността, както и поради това, че изказват социални възгледи, които ги доближават до Пигу, който развива теория на благосъстоянието, те са сложени след Маршал и Кларк и преди Пигу.

²⁸ Ковачев, Здр. и др. (2001). Икономически теории. Част втора (Под общата редакция на: Владимиров, Вл.), Университетско издателство, ИУ-Варна, стр. 84

състоянието на някой друг. Концепцията на Парето е важна, тъй като позволява да разграничим ефективните от неефективните разпределения и при липса на ефективност да се стремим към нейното постигане (чрез т. нар. Парето подобрения – положения, при които може да се подобри състоянието на някой, без да се влоши това на друг). Освен това според критерия на Парето могат да се дефинират множество оптимални състояния на икономиката.

Икономическата концепция за ефективност на Парето обаче не позволява да се определи кое от всички оптимални състояния ще е „най-доброто“, тъй като този въпрос излиза извън рамките на чистата позитивна икономическа наука и попада в сферата на нормативния анализ и на т.нар. теория на благосъстоянието. Например възможно е съвкупният доход към даден момент да се получава само от едно лице. Изхождайки от критерия на Парето, това разпределение е ефективно, тъй като не може да се подобри състоянието на някой без да се влоши положението на този, който притежава целия доход, но това състояние не е справедливо, тъй като получателят на доходи е само един. Критериите за справедливост обаче не са част от позитивната икономическа наука. Тя се интересува от ефективността и от тази гледна точка критерият на Парето е единственият, който има значение. Справедливостта е морално-етична категория и като такава тя попада в полезрението на нормативния анализ. Следователно за да определим кое от множеството ефективни разпределения е приемливо и от морална гледна точка е необходимо да се специфицира функцията на обществено благосъстояние, което е част от нормативния подход към проблема.

Моделите на Валрас и на Парето показват, че в резултат на рационалното икономическо поведение на отделните икономически агенти в разпределението на ресурсите може да се достигне такова оптимално положение в икономиката, при което е невъзможно да се пренасочват ресурси от една употреба в друга и същевременно да се получи някаква чиста изгода. Те не се занимават с въпросите за максимизиране на общественото благосъстояние.

Общото в моделите на неокласическата теория е, че конкурентните пазари действат така, че се установява равновесие, при което цените на ресурсите се изравняват с приноса на всеки фактор в производствения процес. Това равновесие е резултат от рационалното поведение на икономическите агенти, които преследвайки своите интереси, достигат до максимизиране на индивидуалното си благосъстояние и до ефективно разпределение на доходите според равновесието на Валрас и критерия на Парето. За неокласическата теория разпределението на доходите в условията на

свободна конкуренция отразява различията в способностите и усилията на отделните икономически агенти. Ето защо от нейна гледна точка (или поне от страна на по-голямата част от нейните представители) неравенството в доходите не е основен проблем и вниманието на нейните представители е насочено към увеличаване на създавания обществен продукт като условие за икономическо развитие, а не към начина, по който този продукт се разпределя между населението.

Поради тези причини неокласиците поддържат тезата на класическата теория за невидимата ръка на пазара, която осигурява пълна заетост и ефективно разпределение на доходите, и за ненамеса на държавата във функционирането на икономиката.

Остава открит въпросът дали ефективното разпределение на доходите, което е резултат от действието на конкурентните механизми, води и до максимално благосъстояние на обществото. Въпреки, че този въпрос не стои пред по-голямата част от представителите на неокласическата теория, той за първи път е засегнат от Валрас и Парето, които изразяват социално-политически възгледи, които трудно се вписват в модела за общо пазарно равновесие и оптимума на Парето. Валрас застъпва позиции, които са свързани със социализация на земята, с изграждане на справедлива данъчна система, която да намали социалното неравенство и т.н., а Парето се застъпва за колективистично устройство на обществото.

Един от представителите на неокласическата теория, който работи по проблемите на благосъстоянието и преразпределението на доходите е *Артур Пигу*. В основния си труд "Икономика на благосъстоянието" (1932)²⁹, той разглежда алокацията на ресурсите и условията за постигане на максимално обществено благосъстояние. Пигу установява определена зависимост между изменението на националния дивидент и промените в икономическото благосъстояние. Под национален дивидент той разбира материалния доход в обществото, който може да бъде изразен в пари. Според Пигу подобряването на благосъстоянието на обществото може да се постигне по два начина. Първият е свързан с увеличаването на съвкупния национален доход, но при условие, че величината на дивидента, която достига до бедните не се променя. Вторият начин се изразява в постигане на по-добро разпределение на дохода между относително състоятелния и бедния човек, което според Пигу, може да доведе до увеличаване на съвкупното удовлетворение на потребностите и до нарастване на общественото благосъстояние. Обяснението, което Пигу дава е, че в резултат от действието на закона за намаляваща

²⁹ Пигу, А. (1985). *Економическа теория благосъстояния*. Изд. Прогресс, Москва.

пределна полезност, полезността на една добавена единица доход за богатия е по-малка отколкото е нейната стойност за бедния. Това означава, че държавата може да увеличи общото благосъстояние на обществото, като отнеме част от доходите на богатите и ги прехвърли към бедните, тъй като този данък няма да засегне богатия толкова, колкото допълнителния доход ще облагодетелства бедния. На тази основа Пигу разработва теория за обществено благосъстояние, според която социален оптимум (при който се максимизира полезността в обществото) може да се постигне чрез умерена държавна намеса както при производственото използване на ресурсите, така и при разпределението на доходите.

Пигу разглежда ефекта от намаляването на неравенството в два аспекта. От една страна, то води до ръст на благосъстоянието на бедните домакинства и на обществото като цяло, а от друга се наблюдава и икономически растеж.

В обобщение може да се каже, че неокласическата теория за разпределението има няколко *основни предимства*³⁰. Първото е, че обвързва цените на ресурсите с тяхната производителност. Второ, има еднакво отношение към факторите за производство, които се приемат за взаимнозаменяеми, а оттам и към доходите, които те носят. Трето, успява да интегрира теорията на разпределението на доходите с теорията на производството.

Неокласическата теория е обект и на *множество критики*. Една от тях е свързана с нереалистичността на допускането за конкурентни пазари. Растящата концентрация на богатство и власт в съвременните условия често води до разминаване между възвръщаемостта на ресурсите и тяхната пределна производителност. Например Кнут Виксел доказва, че пределният продукт на капитала винаги е по-малък от нормата на печалбата (ефект на Виксел). Тома Пикети (2014)³¹ също подлага на съмнение неокласическото разбиране, че доходите и богатството се определят от пределната производителност на ресурсите. В съвременните условия капиталът нараства с големи размери, а с това и съотношението капитал/труд и ако се следва разбирането на неокласическата теория за намаляваща пределна производителност, възвръщаемостта на капитала трябва да намалее. В действителност глобализацията и финансиализацията на икономиката водят до нарастваща възвръщаемост на капитала. Според неокласическата

³⁰ Мавров, Хр. (2016). Неокласическата теория и съвременните тенденции в доходното неравенство – критичен поглед. *Сборник с доклади от национална научна кръгла маса “Критиката на неокласическия икономикс в светлината на глобалната финансово-икономическа криза от 2008-2009 г.”*, Изд. “Наука и икономика”, ИУ-Варна, стр. 223.

³¹ Piketty, T. (2014). *Kapital in the Twenty-First Century*. The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts London.

теория нарастването на съотношението капитал/труд би трябвало да доведе до ръст в заплатите, но анализът на Пикети показва, че те остават относително постоянни и дори намаляват.

Но може би основната линия на критика е по отношение на това, че свободните и дерегулирани пазари в съвременните условия, следващи предписанията на неокласическата теория за ненамеса на държавата, създадоха огромна пропаст между богати и бедни, което има редица последици както в икономически, така и в социален план.

2.3. Особенности на кейнсианския и некейнсианския подход след Втората световна война

Кейнсианската теория се появява след Великата депресия 1929-1933 г. и има доминиращо влияние в икономическата мисъл до началото на 70-те години на 20-ти век. Тридесетте години на миналия век са свързани със срив в производството в голяма част от страните, високи нива на безработица, огромни различия в богатството и доходите и масово обедняване на населението след Първата световна война.

Според *Джон М. Кейнс* основната причина за Великата депресия е недостатъчното търсене на стоки и услуги. Той счита, че едни от основните недостатъци на съвременните общества са липсата на пълна заетост и произволното и несправедливо разпределение на богатството и доходите. Кейнс започва последната 24-та глава от “Обща теория за заетостта, лихвата и парите” (1936) така: “Най-голямата грешка на икономическото общество, в което живеем, е неговата неспособност да осигури пълна заетост, а също и произволното и несправедливо разпределение на богатството и доходите”³².

Кейнс пише, че от края на 19-ти век насетне е постигнат значителен прогрес в премахването на големите различия в богатството и дохода чрез преките данъци (данък върху дохода, допълнителен данък и данък наследство) и то особено във Великобритания. Той разглежда опасенията на част от обществото, според която продължаването в тази посока ще доведе до ловкото избягване на данъци и мотивите за поемането на риск ще намалют, но за Кейнс в основата на тези страхове е разбирането, че нарастването на капитала зависи от мотива за индивидуални спестявания, а голяма част от спестяванията се правят от богатите за сметка на техните излишъци. Кейнс

³² Кейнс, Дж. М. (2001). *Обща теория за заетостта, лихвата и парите*. Библиотека Princeps, стр. 305.

оборва последното, тъй като счита, че преди да е постигната пълна заетост, нарастването на капитала се задържа от ниската склонност към потребление, а освен това спестяванията, които са натрупани чрез институциите и амортизационните фондове са достатъчни. От тази гледна точка за Кейнс няма съмнение, че мерките за преразпределение на доходите от страна на държавата, които увеличават склонността към потребление са благоприятни за нарастването на капитала. За Кейнс едно от основните оправдания за голямото неравенство отпада, тъй като увеличаването на богатството в съвременните условия не зависи от въздържанието на богатите, а се задържа от него. Държавата чрез инструментите на фискална политика може да намали неравенството и същевременно да стимулира потреблението и инвестициите, които от своя страна да осигурят пълна заетост.

Кейнс обръща специално внимание и на връзката между неравенството в богатството и лихвения процент. Според него лихвеният процент трябва да е достатъчно нисък, тъй като степента на ефективните спестявания се определя от мащаба на инвестициите, а последните растат при ниски лихвени равнища. Кейнс пише: “Така за нас е най-изгодно да намалим лихвеният до такава пропорция спрямо пределната ефективност на капитала, при която има пълна заетост.”³³ Той е на мнение, че доходността на капиталовите инструменти трябва да покрива разходите за моралното и физическото изхабяване плюс известна добавка за покриване на риска и за нивото на умения на надзора. Кейнс говори за “евтаназия” на рентриерите и за ограничаване на възможността на капиталистите да експлоатират ценността на капитала, породена от неговата оскъдност. Решението е в увеличаване на обема на капитала, докато той престане да бъде дефицитен, както и в прилагането на такава схема на пряко данъчно облагане, при която уменията на финансиста и на предприемача да се използват в полза на обществото при разумни условия на заплащане.

Кейнс е за активна роля на държавата, която чрез данъчна политика и отчасти чрез определяне на лихвения процент има задачата да координира склонността към потребление с подбудите за инвестиции, така че да осигури достатъчно ефективно търсене и пълна заетост.

Идеите на Кейнс намират развитие в трудовете на множество икономисти. Сред тях е и *Никълъс Калдор*. Той разработва модел за автоматично изравняване на инвестициите и спестяванията, в който разпределението на доходите е функция на

³³ Кейнс, Дж. М. (2001). *Обща теория за заетостта, лихвата и парите*. Библиотека Princeps, стр. 307.

колебанията в растежа на инвестициите, съвкупното търсене и динамиката в относителните цени. В модела на Калдор има две класи – капиталисти и работници. Те имат различни склонности към спестяване – за първите тя е по-висока, отколкото за вторите. Моделът на Калдор е представен със следното уравнение:

$$\frac{P}{Y} = \left[\frac{1}{s_p - s_w} \right] \times \left[\left(\frac{I}{Y} \right) - s_w \right],$$

където P е печалбата, I са инвестициите, Y е съвкупният доход, а s_p и s_w са съответно пределните склонности към спестяване на капиталистите и работниците.

Ако двете склонности към спестяване са дадени, делът на печалбата се определя от дела на инвестициите. Коефициентът $\frac{1}{s_p - s_w}$ е мярка за промените в разпределението на доходите, която се дължи на единица промяна в нормата на инвестициите. Колкото е по-малка разликата между s_p и s_w , толкова по-силно ще е въздействието на промените в нормата на инвестициите върху разпределението на доходите.

Ако допуснем, че s_w е много малка и клони към нула, тогава предходното уравнение ще има вида:

$$P = \left(\frac{1}{s_p} \right) \times I$$

Според модела на Калдор има определено разпределение между работни заплати и печалби, което изравнява спестявания с инвестиции. Нарастването на инвестициите изисква и нарастване на спестяванията за да се възстанови равновесието. Тъй като капиталистите имат по-висока склонност към спестяване, равенството в уравнението може да се възстанови чрез увеличаване на печалбите, а това може да стане чрез нарастване на цените. Ръстът на печалбите при неизменни работни заплати ще увеличи неравенството. Това означава, че моделът на Калдор предполага наличието на права зависимост между икономическия растеж и неравенството в разпределението на доходите.

Сред последователите на Кейнс, които имат специално отношение към разпределението на доходите и доходното неравенство са имената и на *Джоан*

*Робинсън, Михал Калецки и Джон Гълбрайт*³⁴. Това, което обединява и тримата автори е, че те разглеждат проблемите на неравенството в условията на растяща монополизация и огромна концентрация на власт и богатство в развитите съвременни общества.

Джоан Робинсън е един от авторите на теорията на несъвършената конкуренция³⁵. В обхвата на нейния научен интерес са и въпроси, свързани с натрупването на капитал, разпределението на доходите и др. В своите изследвания, Робинсън установява, че монополизацията в различните сектори на икономиката води до намаляване на прираста на работната заплата за сметка на нарастване на печалбата на предприемачите, което води до засилване на доходната диференциация. Според нея ръстът на неравенството е нежелан от социална и икономическа гледна точка, тъй като влошава благосъстоянието на обществото и ограничава възможностите за икономически растеж. Едно от решенията, които Робинсън предлага е свързано със засилване на ролята на профсъюзите при договарянето на работните заплати. Тя е убедена, че в условията на сътрудничество между работници и предприемачи може да се постигне стабилно икономическо развитие, тъй като едните са заинтересовани от повишаването на работните заплати и подобряването на условията за живот, а другите - от увеличаването на съвкупното търсене и развитието на производството. Според Робинсън е необходимо и прилагането на политика на доходите, която да обвързва нарастването на реалната работна заплата с ръста на производителността. Това ще стимулира съвкупното търсене и ще доведе до икономически растеж.

Калецки също изучава процесите на монополизация и концентрация на капиталите и тяхното влияние върху икономиката и неравномерността в разпределението на доходите. Той изследва несъвършената конкуренция и извежда теория за краткосрочното разпределение на доходите, според която делът на работната заплата в стойността на произведената продукция се определя от степента на монополизация. Калецки прави опит да разгледа връзката между монополизацията в икономиката и разпределение на доходите от гледна точка на стопанския цикъл. Той споделя мнението на Робинсън, че работническите профсъюзи могат да отслабят монополната сила на едрите корпорации и да доведат до по-справедливо разпределение на доходите.

³⁴ Гълбрайт развива идеите си на основата на кейнсианската теория, но тъй като институциите имат специално внимание в неговите трудове, той се причислява и към институционалната школа.

³⁵ Robinson, J. (1933). *The Economics of Imperfect Competition*. Macmillan and Co., Ltd, London.

Гълбрайт счита, че разпределението на доходите произлиза от разпределението на властта³⁶. Той е против нарастването на разрыва между богати и бедни, тъй като това се дължи на сила, а не на рядък талант, усилия или на пазарното търсене. Гълбрайт отхвърля твърдението на неокласическата теория, че неравенството е необходимо, защото създава стимули и спомага за икономическото развитие. Според него неравенството и пазарната сила са тясно свързани. Политическите и икономическите неравенства се увеличават в резултат от нарастване на сливанията и на пазарната концентрация като тези процеси са подпомагани от действащите институции. Гълбрайт е на мнение, че високото доходно неравенство възпрепятства икономическия растеж, а в общество на изобилие, доходното неравенство и крайната бедност не са необходими. Поради тази причина той е за активна роля на държавата в подкрепа на бедната част от населението, за по-високи помощи за безработни и минимална работна заплата, образование, здравно осигуряване и прогресивно доходно облагане.

Общото в моделите на кейнсианската теория е липсата на конкурентни пазари, наличието на принудителна безработица и неравенство по-голямо от допустимото, поради което е необходима активна държавна намеса, която да съдейства за намаляване на доходната диференциация и да стимулира съвкупното търсене и заетостта.

2.4. Либертарианската интерпретация на проблема за доходното неравенство в рамките на неокласическия ренесанс от втората половина на XX век

Друга група възгледи относно доходното неравенство е тази на съвременните либертарианци от втората половина на XX век, чиито най-ярки представители са: *Фридрих фон Хайек, Милтън Фридман и Робърт Нозик*. За тях (също както и за класическите либертарианци – Смит, Рикардо и Мил) неравенството е естествен резултат от свободната пазарна конкуренция. Ключово понятие в техните възгледи е свободата, разбирана като фундаментална ценност и неотменно право на всеки да разполага както пожелае с нещата, които притежава, при условие, че зачита правото и на останалите да правят същото. Неравенството се дължи на различията в знанията, уменията, талантите, усилията и късмета на хората. Свободата на всички да преследват личните си интереси и да използват собствените си ресурси и умения, води до различни резултати и поражда неравенство.

³⁶ Galbraith, J. K. (1997). *The Good Society: The Humane Agenda*. Mariner Books.

Фридрих фон Хайек изгражда концепцията за т. нар. спонтанен ред, при който всички индивиди получават равен шанс и следва да бъдат третирани еднакво, което е в основата на концепцията за справедливо отношение. Пазарът като спонтанен ред е неразривно свързан с принципа на индивидуалната свобода. “Свободата е състояние, при което всеки може да използва собственото си знание за собствените си цели”³⁷. Единствените ограничения, които Хайек признава по отношение на свободата, са рамките на закона.

Хайек определя спонтанния ред като игра на създаване на богатство, изходът от която в известна степен е неопределен и зависи от уменията, силата и късмета на участниците. Резултатът от тази игра не може да се нарече справедлив или несправедлив, защото при спонтанния ред създаденото състояние не е съзнателна цел на индивидуалното поведение. В този смисъл концепцията за социална справедливост е неприложима към спонтанно възникващи образувания, каквото е пазарът.³⁸ Това важи и за различията в заплащането и доходите, които се дължат на действието на пазарните сили.

Според **Милтън Фридман** обществото трябва да е загрижено само за свободата и за нищо друго. Негови са думите: “Общество, което поставя равенството пред свободата, накрая се оказва, че не е нито свободно, нито равно.....От друга страна общество, което поставя свободата на първо място се оказва по-свободно и по-равно.”³⁹ В своите трудове: „Капитализъм и свобода” (1962)⁴⁰ и „Свободата на избора” (1980)⁴¹ Фридман защитава тезата, че общество, развиващо се в условията на свободна пазарна икономика не трябва да е загрижено за доходното неравенство поради три причини: (1) известна степен на неравенство е необходима за всяка добре работеща пазарна система; (2) при всички случаи определена степен на неравенство е неотстранима при икономическа система, основана на свободни пазарни принципи; (3) според него доходното неравенство в развити пазарни икономики, като САЩ, е по-малко от общоприето допустимото.

В десета глава на “Капитализъм и свобода” Фридман анализира разпределението на доходите в условията на пазарна икономика. Според него основният принцип при

³⁷ Найек, Ф. (1973). *Law, Legislation and Liberty*. Vol. 1 Rules and Order, University of Chicago press, p. 55.

³⁸ Коева, Ст. (2002). *Пазарът като спонтанен ред. Приносът на Ф. А. Хайек*. Изд. къща СТЕНО, Варна, стр. 195.

³⁹ Фридман, М. и Р. Фридман (2007). *Свобода выбирать: наша позиция*. Новое издательство, Москва, стр. 171.

⁴⁰ Фридман, М. (2006). *Капитализм и свобода*. Новое издательство, Москва.

⁴¹ Фридман, М. и Р. Фридман (2007). *Свобода выбирать: наша позиция*. Новое издательство, Москва.

капитализма е “заплащане в зависимост от продукта”, т.е. доходите са резултат от приноса на всеки индивид към създавания обществен продукт (неокласическа теория за разпределението). Следователно доходите, които всеки човек получава, зависят от притежаваната собственост, както и от усилията и труда, които той полага, а те са следствие от различните предпочитания (включително по отношение на избора между почивка и труд и склонността към поемането на риск) и свободата на избора.

За Фридман свободата и неравенството в една пазарна икономика са неразривно свързани, тъй като свободата да избираме в каква посока да развиваме своите таланти и способности и в какви дейности да вложим ресурсите, с които разполагаме, неизменно водят до неравенство в доходите. От тази гледна точка, неравенството е необходимо за всяка икономическа система, защото осигурява стимули за труд и предприемачество и спомага за нейното развитие.

Робърт Нозик също приема неравенството за естествен резултат от действието на свободната пазарна конкуренция. В "Анархия, държава и утопия" (1974)⁴² твърди, че дори и изходното разпределение да е свързано с абсолютно равенство, свободата на хората да избират и да действат според собствените си разбирания за преследване на щастие го преодолява и се появява неравенство. За него неравенството не е проблем (независимо колко е голямо), ако е възникнало от справедлив процес на пазарна размяна на справедливо придобити собственост и ресурси. Според Нозик неравното разпределение на доходите е справедливо, ако удовлетворява *три принципа на справедливостта*. Първият е принципът на справедливостта на придобиването, който е свързан с правото на хората да придобиват собственост, която не принадлежи на никой. Вторият е принципът на справедливостта на прехвърлянето и според него хората имат право да даряват или свободно да разменят това, което притежават. Ако неравенството е възникнало в резултат на тези два принципа, никой няма право да го променя, без значение колко високи са стойностите на това неравенство. Третият принцип е свързан със справедливостта на корекциите и се отнася до необходимостта от намеса и корекции, ако неравенството е в резултат от незаконни действия и неправомерно придобита собственост.

Либертарианците оправдават големите доходни неравенства, ако те са резултат от способностите, усилията, предприемачеството и късмета на отделните участници. Единственото ограничение, което те признават е доходите да са придобити по законен

⁴² Нозик, Р. (2005). *Анархия, държава и утопия*. Изд. Критика и хуманизъм, София.

път. От тази гледна точка въпросите за социалната справедливост не стоят пред тях, а намесата на държавата в разпределението на дохода считат за несправедлив акт.

Либертарианците са привърженици на т.нар. *минимална държава*, чиито функции се свеждат до: поддържане на вътрешната и външна сигурност и ред; гарантиране на частните договорености и защита на частната собственост и индивидите от насилие, злоупотреба с власт, измами и кражби. Държавата няма право да преразпределя доходи и да принуждава хората да бъдат благотворителни спрямо другите.

Пред либертарианците не стои въпросът за това какви са приемливите граници на доходното диференциация от гледна точка на обществото, тъй като *според тях свободата на всички да преследват собствените си интереси и действието на пазарните механизми, осигуряват справедливо разпределение на доходите, без значение какъв е размерът на доходното неравенство.*

3. Заключение

На основата на направения анализ на проблема за доходното неравенство през погледа на основните направления в икономическата мисъл могат да бъдат направени няколко *основни изводи*:

Първо. Познаването на възгледите на основните икономически школи и на някои от техните представители служи за изясняването на механизмите на разпределение на доходите, спомага за по-доброто разбиране на същността на доходното неравенство и на задвижващите го сили и е отправна точка към неговия по-задълбочен анализ.

Второ. Проблемът за неравенството в доходите присъства по различен начин в основните направления на икономическата теория. За част от теориите този проблем попада в периферията на научния интерес. Те приемат диференциацията в доходите за естествен резултат от действието на пазарните механизми, които осигуряват ефективно разпределение на доходите, отразяващо различния принос на производствените фактори в процеса на производство. От тази гледна точка неравенството е желано и социално приемливо. Тези теории отричат ролята на държавата при формиране на крайната доходна диференциация. Друга част от теориите вижда в неравенството проблем, който се отразява върху икономиките на отделните държави и засяга благополучието на обществото. Според тях неравенството е несправедливо и следва да бъде коригирано чрез преразпределителната роля на държавата. Това е и преобладаващото мнение на редица съвременни изследователи в тази област, които считат, че неравенството в много

от страните, а и в световен мащаб е достигнало такива размери през последните години, че пречи на икономическото развитие и създава социална и политическа нестабилност.

Трето. Неравенството в доходите е резултат от съвкупното действие на пазарните механизми, които определят първичното разпределение на доходите и от преразпределителната роля на държавата, която формира крайното разпределение на доходите и има за цел да осигури оптимална доходна диференциация, съчетаваща критериите за ефективност и справедливост.

Четвърто. Анализът показва, че доходното неравенство е сложно и многоаспектно понятие, задвижвано от различни сили и имащо въздействие както в социален, така и в икономически план. Поради тези причини все още не е намерен унифициран подход за решаване на проблемите, свързани с доходното неравенство. Дебатът относно доходното неравенство, който се води още от възникването на икономическата теория, продължава и днес, и то с още по-голяма сила поради нарастващата пропаст между бедни и богати в много от страните, както и в световен мащаб.

В заключение може да се каже, че направеният анализ разкрива сложността на въпросите, свързани с доходното разпределение и наличието на различни подходи към проблемите на доходното неравенство. Той спомага за изясняване на механизмите на формиране, разпределение и преразпределение на доходите, както и за същността на доходното неравенство. Доходната диференциация е неделима част от функционирането на всяка икономика. В определени размери неравенството е необходимо, тъй като осигурява стимули за образование, работа, инвестиции и предприемачество, но то не трябва да оставя голяма част от населението на дъното на доходното разпределение и да ограничава възможностите за икономическо развитие. В този смисъл основният въпрос, на който следва да се търси отговор е: В какви граници да трябва да бъде неравенството, така че да не възпрепятства социалното и икономическото развитие на страните, и да е в унисон с усещането за справедливост? Именно определянето и поддържането на подходящи граници на доходното неравенство е ключов фактор за просперитета на всяко общество.

Използвана литература:

1. Кейнс, Дж. М. (2001). *Обща теория за заетостта, лихвата и парите*. Библиотека Princeps.

2. Ковачев, Здр. и др. (2001). *Икономически теории. Част втора* (Под общата редакция на: Владимирова, Вл.), Университетско издателство, ИУ-Варна.
3. Коева, Ст. (2002). *Пазарът като спонтанен ред. Приносът на Ф. А. Хайек*. Изд. къща СТЕНО, Варна.
4. Мавров, Хр. (2016). Неокласическата теория и съвременните тенденции в доходното неравенство – критичен поглед. *Сборник с доклади от национална научна кръгла маса “Критиката на неокласическия икономикс в светлината на глобалната финансово-икономическа криза от 2008-2009 г.”*, Изд. “Наука и икономика”, ИУ-Варна.
5. Нозик, Р. (2005). *Анархия, държава и утопия*. Изд. Критика и хуманизъм, София.
6. Пигу, А. (1985). *Економическа теория благосъстояния*. Изд. Прогресс, Москва.
7. Рикардо, Д. (2006). *За принципите на политическата икономия и данъчното облагане*. ИК Рата, София.
8. Смит, А. (1983). *Богатството на народите. Изследване на неговата природа и причини*. Партиздат, София.
9. Стилглиц, Дж. (2014). *Цената на неравенството*. Издателство „Изток-Запад”, София.
10. Фридман, М. (2006). *Капитализм и свобода*. Новое издательство, Москва.
11. Фридман, М. и Р. Фридман (2007). *Свобода выбирать: наша позиция*. Новое издательство, Москва.
12. Aghion, P., Caroli, E. and C. Garsia-Penalosa (1999). Inequality and Economic growth: The Perspective of the New Growth Theories. *Journal of Economic Literature*, 37: 1615-1660.
13. Alesina, A. and R. Perotti (1996). Income Distribution, Political Instability und Investment. *NBER Working Paper* No. 4486.
14. An Economy for the 1%. How privilege and power in the economy drive extreme inequality and how this can be stopped (2016). *OXFAM Briefing Paper*.
15. Bourguignon, F. et al. (2008). Millennium Development Goals at Midpoint: Where do we stand and where do we need to go? *Research paper for the European Commission*, p. 9.
16. Cornia, G. A. and J. Court (2001). Inequality, growth and poverty in the era of liberalization and globalization. *UNI/WIDER Policy brief* No. 4.

17. Cingano, F. (2014). Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth. *OECD Working Papers* No. 163.
18. Dabla-Norris, E. et al (2015). Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective. *IMF Staff Discussion Notes*, SDN 15/13.
19. Galbraith, J. K. (1997). *The Good Society: The Humane Agenda*. Mariner Books.
20. Galbraith, J. K. (2012). *Inequality and Instability: A Study of the World Economy Just Before the Great Crisis*. New York, Oxford University Press.
21. Galbraith, J. K. (2016). *Inequality: What Everyone Needs to Know*. New York, Oxford University Press.
22. Hayek, F. (1973). *Law, Legislation and Liberty*. Vol. 1 Rules and Order, University of Chicago press.
23. Kaldor, N. (1957). A Model of Economic Growth. *The Economic Journal* Vol. 67, No. 268, pp. 591-624.
24. Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*. 8th edition, Publisher: Macmillan and Co., Ltd., London.
25. Milanovic, B. (1998). Income, inequality and poverty during the transition from planned to market economy. *World Bank Regional and Sectoral Studies*, No. 17419.
26. Milanovic, B. (2002). Can we discern the effect of globalization on income distribution? Evidence from household budget surveys. *World Bank Policy Research Working paper* No. 2876.
27. Milanovic, B. (2003). The Two Faces Of Globalization: Against Globalization as We Know it. *World Development* 31(4), p. 667–683.
28. Milanovic, B. and L. Ersado (2008). Reform and Inequality during the Transition: An Analysis Using Panel Household Survey Data, 1990-2005, *The World Bank Policy Research Working Paper* No. 4780.
29. Milanovic, B. (2016). *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
30. OECD: Income Distribution Database - <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IDD>
31. OECD (2012). Income Inequality and Growth: The Role of Taxes and Transfers. *OECD Economics Department Policy Notes*, No. 9.
32. OECD (2015). *In It Together: Why Less Inequality Benefits All - Overview of inequality trends, key findings and policy directions*. OECD Publishing, Paris.

33. Ostry, J., Berg, A. & Tsangarides, C. G. (2014). Redistribution, Inequality, and Growth. *IMF Staff Discussion notes*, No. 14/2.
34. Oxfam (2012-2023). *The Global Risks Reports, 2012-2023*.
35. Piketty, T. (2014). *Kapital in the Twenty-First Century*. The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts London.
36. *Poverty and Shared Prosperity Report "Taking on Inequality"* (2016). Washington DC, World Bank Group.
37. Robinson, J. (1933). *The Economics of Imperfect Competition*, Macmillan and Co., Ltd, London.
38. *Transforming Our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development* (2015). United Nations, A/RES/70/1.
39. World Bank (2006). *Equity and Development: World Development Report 2006*. N.Y.: The World Bank and Oxford University Press.